

ний индикаторов с максимально узким размахом, так чтобы среднее по совокупности находилось в непосредственной близости от целевого значения (стандарта качества) [3].

Для определения уровня подобного соответствия «Методичні рекомендації...» рекомендуют применять статистический контроль, позволяющий отслеживать уровень вариабельности предоставляемых жилищно-коммунальных услуг с точки зрения ожиданий внутренних или внешних потребителей и существующих договорных обязательств.

Исходя из этого суть мониторинга и оценка эффективности процесса управления реформированием ЖКХ должна состоять в измерении и отслеживании характера течения предоставления услуг и основных его характеристик, чтобы контролировать и фиксировать наличие в нем вариаций (отклонений от абсолютного показателя, отражающего ожидания потребителя ЖКУ).

Таким образом, реализация концепции Шесть Сигма позволит сформировать адекватную систему комплексного мониторинга состояния и реформирования жилищно-коммунального хозяйства, позволяющую вырабатывать управляющие воздействия по реализации стратегических инициатив, являющихся результатом статистического контроля качества жилищно-коммунальных услуг.

В плане реализации предложений наиболее ответственным направлением работы для создания предлагаемой системы является формирование региональной (городской) системы стандартов качества жилищно-коммунальных услуг.

1. Методичні рекомендації щодо розроблення та реалізації регіональних, міських та селищних програм реформування і розвитку житлово-комунального господарства територіальних громад. Затверджено наказом Голови Державного комітету України з питань житлово-комунального господарства від 15 грудня 2004 р. №222.

2. PMI (2000) A Guide to Project Management Body of Knowledge, Project Management Institute, USA.

3. Нойманн Эрл, Хойсингтон Стивен Х. Качество на уровне Шесть Сигма: Пер. с англ.; Под ред. О.Б.Максимовой. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 440 с.

Получено 16.02.2006

УДК 332.1 : 338

П.Т.БУБЕНКО, д-р экон. наук

Харьковская национальная академия городского хозяйства

НОВАЯ МОДЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО (ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО) РАЗВИТИЯ

Исследуются современные представления о влиянии факторов постиндустриаль-

ной экономики на процесс становления и развития новых экономических регионов в сочетании с существующими сегодня административно-территориальными образованиями. Предложены адекватные механизмы формирования региональной социально-экономической политики.

Осуществление масштабной задачи подключения национального хозяйственного комплекса к современным экономическим системам лидеров постиндустриального развития в значительной степени зависит от сбалансированного и рационального сочетания общегосударственных интересов с интересами и особенностями отдельных регионов, эффективного использования их экономического, научно-технического, природно-ресурсного потенциалов. С другой стороны, важным условием успешного становления и развития регионов есть готовность внутренних и внешних субъектов региональной политики к содержательному диалогу и учету взаимных интересов. Если эти условия отсутствуют, то вопросы реализации региональной политики перемещаются из плоскости сотрудничества и компромисса в плоскость политико-хозяйственного противостояния, в результате чего новый регионализм превращается из инструмента последовательного развития территорий в потенциальный способ руйнации целостной системы и автаркии отдельных ее элементов.

Существенный вклад в разработку фундаментальных основ теории и методологии управления региональным развитием, построение современной модели «нового регионализма», формирование стратегических целей государственной региональной политики внесли известные отечественные ученые В.М.Геец, Б.М.Данилишин, М.И.Долишней, И.Г.Онищук, В.П.Семиноженко, Н.Г.Чумаченко [1-5] и др.

Вместе с тем, одним из наиболее важных и, вероятно, наименее разработанных в научно-методологическом и практическом планах вопросов является вопрос о роли и возможностях регионов в сценарии инновационного развития страны. В значительной мере это связано со спецификой формирования административных территорий (регионов) Украины и условиями их сегодняшнего функционирования.

Таким образом, целью настоящего исследования является обоснование нового методологического подхода к формированию современных моделей региональных экономических систем с учетом влияния основных факторов постиндустриального территориального развития.

Существующие сегодня в Украине административно-территориальные единицы (области или, как принято их называть, регионы) сформировались еще в советские времена как сообщества, главными действующими субъектами которых были административные органы и

предприятия союзного подчинения, а главной управленческой практикой – администрирование. Такая система регионализации задавалась государством и опиралась на стратегию размещения производительных сил. Формировавшиеся при этом экономические регионы являлись частями единого народнохозяйственного комплекса и их границы, как правило, совпадали с административными. Единая правовая среда и однородная система государственного управления обеспечивали организацию деятельности регионов и, в основном, сглаживали возникавшие при этом региональные противоречия. Регионы не вступали в прямую экономическую конкуренцию и за счет своей специализации выступали в роли взаимодополняющих звеньев единых технологических цепочек. Главными принципами государственной региональной политики были комплексность социально-экономического развития и выравнивание (нивелирование) его уровня в различных регионах.

Если в индустриальную эпоху организованные таким образом территориальные сообщества еще могли быть конкурентоспособными, то к началу третьего тысячелетия все более явно обозначились пределы их возможностей. В глобализирующемся мире, совершающем переход от индустриальной экономики к постиндустриальной, старые регионы становятся неконкурентоспособными.

В середине 90-х годов прошлого столетия в постсоветских странах стали возникать «новые экономические регионы» (в мире появление таких регионов началось еще в 70-е годы), которые формировались как хозяйственные сообщества, основанные на пространственной локализации определенных видов экономической деятельности, содержанием которой является производство востребованных рынком (в первую очередь – внешним) продуктов и услуг, а ядром – управление финансами и собственностью. Формирование этих сообществ явилось следствием постепенного вовлечения постсоветских стран в глобальную экономику с доминированием постиндустриальных тенденций.

Естественно, что эти новые экономические регионы стали развиваться за счет «сворачивания» пространства старых административных регионов, используя их ресурсы и энергию для создания нового. Также очевидно, что элементы старых административных регионов, не включенные в структуры новых сфер деятельности, постепенно лишаются доступа к жизнеобеспечивающим ресурсам и превращаются в депрессивные территории.

Заметим, что «административными» регионами можно считать те территориально-пространственные единицы, которые формируются в границах юрисдикции областных администраций, имеющих очень за-

метное влияние на характер хозяйственной деятельности таких единиц. Основной характеристикой административных сообществ есть наличие своеобразной «бюджетной экономики», когда бюджет рассматривается в качестве главного источника финансирования социально-экономического развития региона, а все региональные субъекты выступают в качестве либо доноров бюджета, либо его реципиентов.

Наиболее выраженными чертами “бюджетной экономики” являются:

- возможность органов власти оказывать формальное или неформальное влияние на деятельность предприятий, расположенных в пространстве их юрисдикции;
- явно выраженная иерархия организации экономической жизни. Благополучие хозяйствующих субъектов во многом зависит от их близости к административным структурам, и в “бюджетной экономике”, как правило, отсутствуют стимулы к развитию конкуренции;
- “экономика для своих”. Становясь “своими” для административных структур, хозяйствующие субъекты получают разного рода преференции за счет бюджетных средств (кредиты, поручительства, лицензии, бюджетные заказы, возможность создавать стратегические альянсы административных органов и хозяйствующих субъектов и т.п.). Еще одним признаком «экономики для своих» нередко выступает стремление власти “замкнуть” экономические границы своих регионов и контролировать перемещение финансов и товаров на подведомственной территории;
- своеобразный “административный налог” (передача хозяйствующими субъектами финансовых и иных имущественных ресурсов в распоряжение органов власти), который является платой за вхождение в экономику “для своих”;
- в “бюджетной экономике” всегда наблюдается недостаток средств, поэтому органы власти жизненно нуждаются в привлечении средств извне. Других источников поступления средств, кроме бюджета, у “административных” регионов практически нет.

Пределы роста “административных” регионов заключаются в хронической нехватке средств для выполнения всех взятых на себя обязательств и проявляются в ряде кризисных ситуаций.

1. *Бюджетный кризис.* Региональные бюджеты оставляют органам власти все меньше возможностей удовлетворять конкурирующие экономические и социальные потребности путем перераспределения средств. Невозможность поддерживать расходы на достаточном уровне

не неизбежно толкает региональные власти к сокращению зоны своей ответственности и к накоплению долгов по социальным расходам бюджетов.

2. *Отсутствие современных стратегий развития.* Являясь ответственными за перспективы развития своих территорий, региональные власти явно не справляются с этой задачей. Неудивительно, что в большинстве областей Украины приоритетами развития называются издавна существующие там базовые отрасли и предприятия, а также сельское хозяйство, хотя последнее давно находится в полуразрушенном состоянии и в этом виде никак не может рассматриваться передовым сектором экономики, а большая часть существующей промышленной базы, в первую очередь – машиностроение, не является конкурентоспособной в открытой экономике. Несколько лучше положение отраслей (и регионов их расположения), поставляющих на внешние рынки продукцию низких ступеней технологического передела (металлургия, химические продукты, некоторые виды с/х сырья). Эти производства смогли интегрироваться в мировые технологические цепочки, но почти все и всегда лишь как вторичные в технологическом отношении и зависимые элементы чужих производственных комплексов. Заметим, что отсутствие у региональных властей своих реалистичных и мобилизующих картин будущего для подведомственных территорий является одной из причин интенсивных поисков иностранных инвестиций, несущих в составе соответствующих проектов внешние для нас ценности, установки и представления.

3. *Кризис регионального управления.* «Административные» регионы, проводя протекционистскую политику и отстаивая безальтернативность административных границ, оказались не готовы к ситуации, когда границы рынков перестали совпадать с границами административных образований, когда социально-экономическое развитие стало зависеть от степени открытости региона глобальному миру. Защищая собственных производителей, устанавливая барьеры на пути товарных и финансовых потоков, "административные" регионы одновременно лишают себя притока капиталов, знаний и технологий из глобального мира. Пространственная организация регионов становится тормозом для их экономического развития. Эффективный капитал уходит из таких регионов, пользуясь прозрачностью административных (и государственных) границ.

Кроме того, на старые регионы наступают корпорации-нерезиденты. Местные элиты, концентрирующиеся вокруг административной власти, часто не могут удержать в управлении наиболее успешные производственные комплексы. Случаи, когда последние дос-

таются корпорациям-нерезидентам – достаточно распространены (экспансия российского капитала, выделение Киева и Донецка как финансово-управляющих центров, перетекание финансового, организационного и технологического управления производством региональных комплексов в оффшорные зоны).

Бегство капитала, вынесение реальных центров управления расположенными на территории регионов производственными комплексами за границы этих регионов, формирование структур управления финансовыми, товарными потоками и потоками собственности вне юрисдикции органов власти говорят о появлении в экономическом поле страны новой пространственной организации экономической деятельности.

Новые «экономические регионы», являющиеся детищем постиндустриальной экономики, строятся на площадках торговли финансами и акциями, а также инновационными технологиями, т.е. наиболее мобильными экономическими ресурсами, которые легко конвертируются во все иные ресурсы (сырье, землю, здания, сооружения, станки и др.). Это делает такие экономические регионы мобильными (или «летучими») образованиями. Главным же видом капитала в этих регионах становится человеческий капитал, обладающий несомненным приоритетом по отношению к основным фондам и природным ресурсам. Соответственно резко падает значение государственных и административных границ. В условиях глобализации для потоков финансов, акций, знаний и технологий они практически перестают существовать.

В течение последней трети XX ст. развитые страны по мере своего закрепления в открытом рынке пережили не только технологическую, корпоративную и торговую перестройку экономики, но и новую территориальную концентрацию экономической деятельности. Важнейшей их задачей в области региональной политики являлось формирование институциональных механизмов и инфраструктур инновационной экономики на каждом уровне – наднациональном, государственном, региональном, локальном. Так называемая "экономика знаний" опирается уже не на природные ресурсы, а на человеческий капитал и потому ставит перед региональной политикой вопрос о формировании среды для восстановления и развития человеческого и природного потенциалов. Существенно возрастает роль гуманитарного фактора в обеспечении экономического роста. Ускоренными темпами создаются инфраструктуры, обеспечивающие экологизацию хозяйственной деятельности, информатизацию управленческих процессов и капитализацию человеческих ресурсов.

Прежний подход к территории как объекту индустриального ос-

воения и эксплуатации, свойственный индустриальной фазе развития, сегодня уже не работает. Региональная политика все больше приобретает средовой характер, трансформируясь в так называемое пространственное развитие.

Принятие передовыми экономическими системами инновационной модели развития порождает ситуацию, при которой основная доля в добавленной стоимости достается центрам управления инновационными процессами. Эти центры, как правило, контролируются крупнейшими транснациональными компаниями, они значительно более мобильны, чем традиционное индустриальное производство и могут достаточно свободно перемещаться, минуя административно-территориальные границы. Уход центра управления с определенной территории означает и перемещение центра прибыли, что превращает размещенные на территории технологические комплексы в производственные цеха – фактические центры затрат, несущие к тому же на себе все экологические и социальные риски.

Все это порождает новые диспропорции в территориальном развитии современных государств. Наиболее прибыльная деятельность, финансовый и человеческий капитал начинают концентрироваться в небольшом количестве мест (центрах развития), где скапливаются основные мощности инновационного уклада – центры принятия решений, информационные технологии, базы знаний. Все остальные территории переходят в разряд сырьевой и технологической периферии, становясь поставщиками необходимых ресурсов и зонами размещения устаревающих технологий.

Ярким примером влияния современных глобальных рынков на территориально-экономическую организацию в государствах с переходной экономикой стала Венгрия, которая в 90-е годы пережила процесс стремительной экономической интеграции. Выразилось это, в первую очередь, в резком росте влияния транснациональных корпораций на экономику страны. Удельный вес компаний, находящихся в иностранной собственности (преимущественной или полной), в общем количестве фирм к концу десятилетия составил около 9,8%, в то время как их доля в валовой добавленной стоимости составляла 52,4, экспорте – 82,0, инвестициях – 88,2%. При этом оказалось, что большая часть инвестиций сконцентрировалась в нескольких регионах Венгрии, что сформировало новую территориальную модель экономики. Большинство зарубежных компаний развернули высокотехнологичные производства в западных районах страны. Различия в показателях ВВП на душу населения в наиболее развитом и наиболее бедном регионе, выросли с 304,4% в 1994 г. до 355,5% в 1998 г.

Есть несколько закономерностей регионального развития, действующих в глобальном мире и приводящих к формированию новой региональной иерархии. Во-первых, локальные (регионально замкнутые) рынки в новую пространственную организацию глобального мира просто не входят. Они выключены из активной экономической жизни и, по сути, не существуют для мира геоэкономики. Будущее таких регионов в силу этого обстоятельства видится проблемным. Ситуация не может быть исправлена никакими масштабными инвестициями в основные фонды и социальную сферу до тех пор, пока не будет решена задача интеграции таких регионов в глобальный рынок.

Во-вторых, в современном мире в значительно лучшем положении находится не тот, кто производит товары, а тот, кто управляет их потоками, кто привлекает финансы, авторские права, наиболее квалифицированные кадры, кто создает и распространяет технологии. Для территории способность влиять на глобальные обмены конвертируется в стоимость активов, к которой добавляется своеобразная региональная рента: возможность более эффективно и диверсифицировано распорядиться финансами, получить большую плату за рабочую силу, обеспечить большую ликвидность недвижимого имущества и пр. Регионы-производители технологий доминируют над регионами-производителями товаров. Торговые регионы доминируют над промышленными. Безусловными лидерами становятся регионы – финансовые центры, замыкающие на себя функцию управления глобальными обменами и оценки циркулирующих в них ценностей.

В-третьих, одновременно отдавая и принимая активы, территории в мире геоэкономики имеют разный баланс обмена, фиксируемый не только в категориях дефицита или профицита торгового и платежного балансов, но и в номенклатуре обмениваемых ценностей. Состояние баланса и номенклатура обмена ценностей определяют статус региона – его рыночные позиции.

В-четвертых, государственные институты лишь номинально управляют новой регионализацией мира. Его новая геоэкономическая иерархия – во многом результат действий хозяйствующих агентов глобального рынка. Именно они размещают в пространстве открытого рынка свои активы, добиваясь их наивысшей совокупной стоимости. Поэтому для огромного количества регионов чуть ли не единственным реальным шансом изменить свои рыночные позиции в глобальной экономике является привлечение внешних инвестиций, включение региона в такую экономику на условиях, определяемых корпоративными и технологическими стратегиями инвесторов

Особенностью сегодняшней своеобразной «региональной рево-

люции» является и то, что меняется не только экономический статус регионов, определяемый их конкурентными позициями в открытом рынке, но и внутренняя организация экономического пространства. Во многом эти изменения копируют процессы развития корпоративных структур в бизнесе и устанавливающуюся на глобальном рынке новую корпоративную организацию промышленности. Агенты глобальной экономики преобразуют экономическое пространство, когда развивают свои дилерские сети, размещают на удаленных рынках сбытовые филиалы, строят в непосредственной близости от крупнейших рынков свои заводы – процессинговые подразделения и проводят расчеты через бухгалтерские офисы в оффшорных зонах.

Сегодня в мире выделяются две основные модели пространственной организации территорий – интегрированная (централизованная) и сетевая.

Первая модель была реализована еще в эпоху индустриализации и связана с доминированием в региональном хозяйстве крупных массовых промышленных производств. Эти производства – основное место занятости для населения региона, главный источник поступлений в бюджет, значимый фактор развития инфраструктур жизнеобеспечения. Крупные промышленные производства – центры такого региона. Для подобных производств и предприятий было принято специальное название – «градообразующие предприятия».

Понятно, что экономическая мощь интегрированного региона выражается в показателях промышленного производства, а основной ресурс такой экономики – владение производственными фондами, их концентрация на территории. Нередко эти фонды принадлежат корпорациям, штаб-квартиры которых располагаются за пределами интегрированных (централизованных) регионов, в далеких городах, где нет такой производственно-технологической среды, зато есть развитые финансовые инфраструктуры и большие финансовые рынки. Никакой особой конкурентоспособностью, отличной от конкурентоспособности доминирующего производственно-технологического комплекса, интегрированные регионы не обладают: инвестиции приходят не в регион, а в являющуюся его центром корпорацию; кадры стягивает на себя не регион, а корпорация; финансы и инновации обращаются чаще всего за пределами данного региона; информация, поглощаемая производственно-технологическим комплексом, формализована и предельно специализирована. Самостоятельные стратегии развития интегрированным регионам просто не нужны. Они заменяются корпоративными и производственными стратегиями образующих регион корпораций.

Помимо интегрированной (централизованной) модели организации экономического пространства существует также сетевая модель, являющаяся проекцией производственных сетей на территорию – так называемые «сети, привязанные к месту». Она основана на том, что включает в себя автономные и взаимозаменяемые звенья – производственные комплексы и предприятия. Такие районы образованы множеством социально интегрированных, мелких, децентрализованных производственных единиц. В рамках своего региона фирмы, специализирующиеся на изготовлении того или иного продукта, как правило, сконцентрированы на обособленной территории, что позволяет тесно связать отрасль промышленности с данным регионом. Работа выполняется на основе многочисленных соглашений о сотрудничестве и субконтрактных отношениях. Собственники малых фирм, как правило, предпочитают субконтрактные отношения перспективе экспансии или интеграции. Примерами сетевых регионов являются районы северной и центральной Италии, земля Баден-Вюртемберг на юго-западе Германии, Силиконовая Долина в США.

В этих регионах хозяйственная власть не концентрируется, а распределяется. Экономическая мощь такого региона определяется не объемами производства, а мобилизационным ресурсом всей сети, ее общим влиянием на глобальные обмены. Вместо жесткой специализации, свойственной иерархически организованным централизованным регионам, сетевым регионам присуща гибкая специализация, способность к технологическим инновациям. Во многом эти качества сетевых регионов базируются на междисциплинарном обмене информацией и способности к мобилизации интеллектуального потенциала (концентрации рассеянного знания), характерных для производственных сетей. Собранные в единую сеть кооперации и взаимодействия предприятия (пусть и основанных на взаимной конкуренции) образуют производственный кластер.

Однако нельзя объявить любой территориально-производственный комплекс предприятий и производств кластером. Ценность последнего заключается не столько в комплексности, сколько, во-первых, в наличии внутренней конкурентной среды (кластер не является вертикально-интегрированной компанией), а во-вторых, в существенном присутствии кластера в глобальной экономике, в наличии у него сильных конкурентных позиций на глобальном рынке. Обычно на территории региона существует ограниченное количество кластеров, но именно они обеспечивают конкурентоспособность региона.

Кластеры в большинстве случаев включают компании, производящие продукцию конечного потребления; компании по оказанию ус-

луг; поставщиков специализированных факторов производства, компонентов, машин, а также сервисных услуг; финансовые институты; фирмы в сопутствующих отраслях. В кластеры также входят фирмы, работающие в каналах сбыта продукции; производители побочных продуктов; специализированные организации инфраструктуры; организации, обеспечивающие обучение и подготовку кадров, проведение исследований и оказание научно-технических услуг, информационное обслуживание; агентства, устанавливающие стандарты. Региональные структуры, оказывающие существенное влияние на кластер, могут рассматриваться как его часть. И, наконец, многие кластеры включают торговые ассоциации и другие совместные структуры частного сектора, поддерживающие членов кластера. Высокая конкурентоспособность такой территории на открытом рынке достигается, в первую очередь, за счет позиций отдельных кластеров, тогда как вне их даже самая развитая экономика может давать посредственные результаты. Не является большим преувеличением существующее мнение о том, что в современной экономике конкурируют не отдельные предприятия и отрасли, а кластеры.

Подводя итог анализа современных тенденций регионального развития, сформулируем завершающие выводы. К концу XX ст. государственная региональная политика как политика индустриализации, перестала обеспечивать функцию развития территорий. Интегрированные регионы оказались неконкурентоспособны в глобальной экономике с точки зрения развития передовых технологий, обеспечения производства и массового освоения инноваций, а их основные фонды, промышленные предприятия стали быстро утрачивать значение ключевых ресурсов развития. Сетевые регионы начали выигрывать у интегрированных в глобальной конкуренции за самый главный ресурс развития – человека, обладающего ключевыми квалификациями, а главное – энтузиазмом развития. Соответственно не внешняя промышленная экспансия и крупные индустриальные производства, а интегрированные в кластеры высокотехнологичные малые и средние предприятия, научные и образовательные учреждения и эффективная инфраструктура становятся в XXI ст. носителями конкурентоспособных, перспективных и процветающих регионов.

1.Семиноженко В.П., Гесць В.М. Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.

2.Долішній М.І. Актуальні завдання регіональної політики України // Регіональна економіка. – 2004. – №3(33). – С.16-33.

3.Семиноженко В.П., Данилишин Б.М. Новий регіоналізм. – К.: Наукова думка, 2005. – 160 с.

4.Оніщук І.Г. Інноваційний розвиток регіону: політика, управління, економіка. –

К.: Атіка, 2005. – 280 с.

5. Чумаченко Н.Г. Очерки по экономике региона. – К.: Наукова думка, 1995. – 338 с.

Получено 23.02.2006

УДК 658.51

В.П.БАБИНЦЕВ, д-р филос. наук

Белгородский государственный университет (Российская Федерация)

В.А.САПРЫКА

Харьковская национальная академия городского хозяйства

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКСЕОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Рассматриваются теоретические основы разработки проектов социально-экономического развития городских территориальных образований, а также их использование в существующих условиях как в России, так и в Украине.

Современный этап развития общества характеризуется резким возрастанием роли и значения управления социально-экономическими процессами на всех уровнях развития социума. Крайне актуальной в данной связи представляется проблема управления крупными городами, представляющими собой крайне сложные в экономическом, социальном и политическом отношениях образования. Крупный город сегодня представляет собой самостоятельную социальную целостность, отличающуюся сложившейся полифункциональностью; социальной структурой и специализацией производства конкретным уровнем развития производительных сил; производственной и социальной инфраструктурой; социальной интеграцией, динамизмом социальных изменений и культурным своеобразием; способностью к воспроизводству социальной жизни и воздействию на другие общности; особенностью состава, интересов, деятельности и поведения групп людей и их образа жизни.

Они выступают как открытые системы, которые в силу особенностей развития государств на территории постсоветского пространства представляют собой неравновесные системы, находящиеся в точке бифуркации или приближающиеся к ней. В силу данного обстоятельства концептуальной основой управления крупными городами может выступать синергетическая теория с ее ведущей установкой на мягкое регулирование. Поясняя сущность синергетического подхода к управлению, Г.А.Котельников пишет: «Синергетическая теория доказывает, что управление саморазвивающимися системами (каковыми являются общество, социальные группы и общности и даже отдельный человек)